

УДК 339.138

Янковська Влада

Yankovska Vlada

Науковий керівник: старший викладач О. І. Міщук

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ: ПІДХІД ВИСОКОГО ЗРОСТАННЯ

BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY: A HIGH-GROWTH APPROACH

Розвиток бізнесу - це процес, який використовується для виявлення, виховання та набуття нових клієнтів та можливостей для бізнесу, для зростання та прибутковості. Маркетинг - це процес визначення, які товари та послуги ви запропонуєте цільовій аудиторії та за якою ціною; позиціонування та просування фірми та її пропозицій на конкурентному ринку. Результатом цієї діяльності має стати підвищення обізнаності про фірму серед цільової аудиторії і посилення потоку кваліфікованих потенційних клієнтів та можливостей. Продажі – це перетворення потенційних клієнтів у нових. Розвиток бізнесу - це більш широкий термін, який охоплює багато видів діяльності, що перевищують функцію збуту.

Стратегічний розвиток бізнесу - це узгодження процесів та процедур розвитку бізнесу зі стратегічними цілями бізнесу вашої фірми.

Найкращі стратегії розвитку бізнесу:

- 1) Мережа (взаємовідносини між компанією(товар, бренд) - клієнтом)
- 2) Реферали (учасники які реєструються на сайтах, що надають певні послуги.)
- 3) Спонсорство та реклама (Реклама - єдине джерело доходу для вільних та незалежних ЗМІ. Спонсорство - організація в якій

рекламодавець платить за поєднання з телевізійною програмою або серіалом).

4) Вихідний телефон та пошта (орієнтування на потрібні фірми ролі за допомогою відповідного повідомлення, очікування нових можливостей, які б допомогли знайти клієнтів).

5) Лідерство думок та маркетинг вмісту (зробити видимий досвід підприємства, чи бізнесу, чи працівників для потенційних покупців та джерел рефералів).

6) Комбінована стратегія (будь-яке сполучення розглянутих альтернатив росту, стабілізації, виживання).

Стратегія визначає ваші довгострокові цілі і способи їх досягнення. Тактика набагато більш конкретна і часто фокусується на більш дрібних кроках і більш коротких тимчасових рамках, які можуть бути на шляху.

План розвитку бізнесу передбачає :

1. Визначте свою цільову аудиторію
2. Зробіть дослідження проблеми покупців, їх поведінку та своїх конкурентів
3. Визначте свою конкурентну перевагу.
4. Виберіть загальну стратегію розвитку бізнесу
5. Виберіть тактику розвитку бізнесу
6. Вкажіть, як ви будете контролювати впровадження та вплив

Якщо ви дотримаєтеся цих кроків, ви отримаєте задокументовану стратегію розвитку бізнесу та конкретний план її реалізації та оптимізації.

Перелік посилань

1. <https://hingemarketing.com/blog/story/business-development-strategy-a-high-growth-approach>
2. <http://itk.ua/ua/page/advertising-and-promotion/>